

Informe que el Señor Mario Alberto Hidalgo Cedeño, en su calidad de Gerente General de Sistemas de Información DECISION c.a. presenta a la Junta General de Accionistas en Sesión Ordinaria correspondiente al ejercicio económico del 2009

Señores accionistas:

En cumplimiento de lo que estipula la ley y los estatutos de la compañía, a continuación consta el informe de las operaciones correspondientes al ejercicio del año 2009.

El entorno:

La crisis mundial fue el referente del 2009. Sin embargo por primera vez en la historia contemporánea las condiciones en América Latina no fueron tan rigurosas como en el resto del mundo, especialmente en relación al empleo y la situación del sector financiero

En Ecuador una constante tensión entre el gobierno y el sector privado, especialmente el financiero, definió un mercado muy conservador en sus inversiones y en el desarrollo de nuevos proyectos

La compañía:

DECISION c.a se preparó para trabajar en este entorno poco favorable. Se decidió fortalecer el Centro de Servicio al Cliente, diversificar la oferta de productos e integrar un sólido grupo de Negocios. Esta política ha dado resultados importantes.

El nivel de ventas ha sido el mejor de los últimos diez años, el nivel de satisfacción de clientes mejora constantemente y los proyectos se ejecutan en los parámetros de rentabilidad previstos.

Información Económica:

Al presente informe se adjuntan como parte integrante, los estados financieros del año 2009

El resultado refleja una utilidad gravable de USD 70.320,71 antes de impuestos (25%) y reservas legales (10%).

Los ingresos totalizan 937.753,23 Los principales ingresos provienen de la venta de equipos y sistemas, USD 535.745,42, de servicios, USD 271.083,97 y repuestos 130.557,23.

Las unidad de Tecnología de Información vendió sobre los USD 676.000 y la unidad de Protección Electrónica sobre los USD 262.000.

Los ingresos fijos, indistintamente de las dos unidades de negocios, superaron los USD 269.000 y los ingresos variables superaron los USD 669.000



Los gastos que se concentran en salarios, obligaciones tributarias, servicios de terceros y costos de administración totalizan USD 422.020,03

Aspectos relacionados con ventas:

En la Unidad de Tecnología de Información, las ventas se centran en productos y servicios de sistemas de procesamiento de cheques. Esto ha permitido eliminar una peligrosa dependencia que teníamos del contrato de servicios con la compañía Temenos.

Como parte del esfuerzo de diversificar los productos de DECISION ante el inminente deterioro del uso del cheque y su impacto directo en las ventas de la empresa, se inició una alianza con Alliance Enterprise de Colombia, representante de SWIFT para América Latina Norte (México-Perú) y operador de un Service Bureau autorizado por Swift. Esta alianza de negocios ha dado excelentes resultados. En aproximadamente diez meses se ha logrado ingresar al Service Bureau al 30% de los usuarios Swift de Ecuador, los siguientes: BNF, CFN, Cooperativa Coopera, Banco Procredit, Mutualista Pichincha y Lloyds Bank.

La Unidad de Protección Electrónica realizó, entre otros el proyecto de protección del centro de acopio más grande del país, operado por la compañía Pronaca en la ciudad de Guayaquil. Este proyecto incluyó un sistema de detección gases, tema en el que DECISION se inició en el 2009. Igualmente ha realizado varios proyectos para el grupo Maresa

En los siguientes años se debe continuar en el esfuerzo de diversificar los productos especialmente de Tecnología de Información. Se requieren precisas definiciones en cuanto a productos con un sólido respaldo de servicios provisto por un personal altamente capacitado y profesional.

Aspectos operativos:

La carga operativa se ha incrementado notablemente por las siguientes razones:

- El exigente control interno tanto en el área de negocios como del Centro de Servicio a Clientes no está respaldado por un eficiente sistema de información lo cual genera trabajo operativo creciente.
- La administración de la compañía Temenos, que enfrenta constantes cambios y exigencias adicionales de reportes o información, genera adicionalmente trabajo administrativo financiero cada vez más voluminoso.
- La nueva administración de Alliance Enterprise Ecuador ha significado trabajo operativo adicional.

Es inminente la inversión en sistemas de información modernos y eficientes para atender la creciente demanda de control e información de DECISION como de las empresas que administra



Aspectos administrativos y de personal:

Se concluye el año con un proceso contable bien estructurado y controlado a través de un sistema de Auditoria Interna. Es indispensable mejorar los sistemas informáticos para mejorar la calidad de la información y regular las cargas de trabajo

En lo referente a personal se inició un proceso de ordenamiento que debe conducir a la puesta en marcha durante el 2010 del Centro de Servicio al Empleado en dónde la información personal, las regulaciones estatales y de empresa, el conjunto de derechos y obligaciones y los temas relacionados a la motivación y la eficiencia sean los ejes de operación de este centro.

Proyecciones para el 2010

Los resultados del 2009 han sido posibles debido al profesionalismo del personal, liderado por empleados leales y eficientes, comprometidos con DECISION que desde las diferentes áreas de Negocios, Mercadeo, Administración, Finanzas, Proyectos y Servicio al Cliente, han estructurado un trabajo de equipo cuyos resultados son los que puede exhibir la empresa.

Por tanto es necesario un compromiso de DECISION de dotar a ese grupo humano de mejores herramientas, capacitación, elementos de motivación, sistemas de información y elementos de control y evaluación que posibiliten un entorno de trabajo más productivo.

Es necesario balancear la operación. Todavía existen componentes de la estructura que por falta de formación y/o infraestructura tecnológica y/o sistemas de control no aportan de la manera prevista a la obtención de objetivos.

Se requieren actualizar procesos y enmarcarlos en sólidos métodos de documentación que nos permitan, especialmente en el caso de Servicio a Clientes, obtener certificados de calidad.

Todo esto sumado al mantenimiento de los índices de crecimiento de los últimos años implica un gran reto y una gran responsabilidad para todos.

Señores accionistas

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jesús López', with a horizontal line drawn underneath it.